



ATL

Så hanterade de generationsskiftet

OCH 13 ANDRA FÖRETAG!

FOTO: JOACHIM LAGERCRANTZ

Varsågod - en utgåva exklusivt för ATLs prenumeranter

INNEHÅLL:

"VÅGA SLÄPPA TAGET"	3
KONSULTENS TIPS.....	5
DE FICK SÄLJA DJUREN PÅ NÄTAUKTION.....	6
FÖRST ARRENDERA - SEN TA ÖVER GÅRDEN	8
DE HÅLLER FÖRETAGET INOM FAMILJEN	10
NYA ÄGARE TILL FAMILJEFÖRETAGET	11
PRISAD GÅRD SATSAR PÅ ATT VÄXA	12
"KAN BLI NÖDVÄNDIGT MED MER STRUKTUR"..	14
NYCKELBIOTOP SATTE KROKBEN	15
GÅRDEN DÄR ALLT GÅR I ETT KRETSLOPP	16
HAN TOG ÖVER HISTORISKA GÅRDEN.....	18
FAMILJEN VALDE STORSATNING PÅ MJÖLK	20
HAN SATTE FART PÅ FAMILJENS GÅRD	22
GENERATIONSSKIFTE PÅ PRISBELÖNT GÅRD ...	24
NYTÄNKARE MED GAMMAL TRÖSKA.....	26
TIPS FÖR ETT BRA GENERATIONSSKIFTE	28



Sofi Larsson tar över sina föräldrars ekologiska mjölkgård på Öland stegvis.

FOTO: KRISTINA WIRÉN

Ansvarig utgivare: Annika R Hermanrud
annika.r.hermanrud@lrfmedia.se

Artiklarna i den här specialutgåvan har tidigare publicerats i ATL och på www.atl.nu under 2019 och 2020.

"Våga släppa taget - låt de unga ta över"

De äldre måste våga släppa taget och låta den nya generationen ta över.

- Våra barn skulle inte behöva vänta, säger Ulrika och Anders Bäckström som började planera för sitt generationsskifte redan för åtta år sedan.

För 30 år sedan tog Ulrika och Anders Bäckström över Björkils gård i Åmål efter hennes far Ingvar Andersson. Det var ett generationsskifte som kom tidigare än planerat efter att Ingvar Andersson hade råkat ut för en olycka när han fastnade i en kraftöverföringsaxel.

– Det var inte helt givet, även systemen var intresserad, säger Anders Bäckström.

– Och vi funderade länge på om vi skulle ta över, säger Ulrika Bäckström.

För Anders Bäckström, uppväxt i värmäländska Långserud där fadern drev gården, var drivkraften stark att få ta över och driva sitt eget lantbruk.

– Jordbruk är bara arbete och ska man lägga ner sin själ, vilket behövs, vill man också få utdelning. Men min far var bara 60 år och ville fortsätta jobba så det var inte aktuellt att kunna ta över den gården, säger Anders Bäckström.

Så skulle det inte bli när de själva började planera för att dra sig tillbaka.

– Våra barn skulle inte behöva vänta.

Från att ha varit en mjölgård med 42 kor och en omsättning på 1 miljon kronor handlade det nu om ett jord-

**GENERATIONSSKIFTET
TOG 8 ÅR**



Generationsskiftet fick ta tid men nu har föräldrarna lämnat över till drift och ägande till söner med partners och döttrar har fått utlösenbelopp fastställda. Från vänster Oskar Bäckström, Anders Bäckström, Elin Johansson, lille Arvid Bäckström, Gustav Bäckström och Ulrika Bäckström.

FOTO: JOACHIM LAGERCRANTZ

bruksföretag som i dag omsätter närmare 30 miljoner och brukar drygt 1 000 hektar.

– När vi tog över bestämde vi oss för att bygga ut med ladugård med mjölgrop för 100 kor för att det skulle bli enklare för oss två att sköta det samtidigt som vi också hade barn, säger Anders Bäckström.

Nästa stora steg togs 2008 när ladugården för ungdjur byggdes och de gick över till ekologisk produktion.

– Det var helt rätt steg att ta. Ekonomiskt har det varit en hit för oss. Men det handlade också om att jag inte längre ville använda bekämpningsmedel och inte heller att våra barn skulle göra det.

Några funderingar på att lämna det ekologiska eller Arla har inte funnits, även om mjölkpriset fallit.

– Allt hänger inte på mjölkpriset. Debatten måste nyanteras mer än så. Marknaden för konsumtionsmjölken går ner och då är största fördelen att Arla kan göra så mycket mer av mjölken, som ost, syrade produkter och mjölkpulver, säger Gustav Bäckström.

För nu är det Gustav Bäckström som tillsammans med brodern Oskar tagit över driften tillsammans med sina partners Elin Johansson respektive Lisa Kihlgren. Verksamheten lades i ett gemensamt aktiebolag - Björkil och Amnebyns Mjolk AB – medan de två systerarna fick sina utlösenbelopp fastställda för cirka tre år sedan.

Men resan dit har varit lång – det tog åtta år från att tankarna började diskuteras och till den lösning som blev verklighet.

– Det är lite svårt att släppa taget, det är ju så roligt och har varit både arbetsliv och en hobby 24 timmar om dygnet, säger Anders Bäckström, som alltid drivits av att utveckla gården.

Det har varit många möten och många samtal. Tage Eriksson har hjälpt familjen att hålla ihop trädarna och agerat ➔

→ som expert men också drivit processen framåt.

– Att ta in en utomstående tror jag är viktigt i sånt här läge. I vårt fall har han sett till att vi har tagit hänsyn till alla, att alla fått komma till tals, säger Oskar Bäckström.

– Och man måste kunna prata även känslor i sånt här. Man måste kunna säga att om det inte känns bra och inte bara tänka att det ordnar sig, vi har ju två barn till som skulle ha en skälig ersättning och det är inte helt lätt. Det var inte ens givet att gården skulle gå vidare, vi diskuterade till och med att sälja, säger Anders Bäckström.

Hur löser man då det ekonomiska när man väl är överens om tagen?

– Man får räkna bakvägen, vad som skulle vara kvar efter en försäljning när alla skulder, skatter och annat är betalt. Men alla måste bli nöjda, ingen ska behöva komma efteråt och säga att varför fick inte jag, säger Gustav Bäckström.

I det här fallet komplicerades generationsskiftet av att en större gård i Tösse blev salu, en affär på 20 miljoner där man också bland annat byggt ut ladugården och byggt ny plansilo.

– Det var ett tillfälle som också gav möjligheten att de båda kunde få var sitt ställe men det frestade hårt på likviditeten under några år och sedan kom torkan 2018 varför hela generationsskiftet fördröjdes, säger Anders Bäckström.

I dag äger också paren respektive gård och tillsammans planerar man för ytterligare utveckling. Målet är att inom två år ha bestämt sig för om det ska bli en ny ladgård för dubbelt så många mjölkande kor i Tösse. Eller om de ska välja att bryta upp och driva varsin gård vidare i framtiden.

Lena Karlsson

010-184 43 75 lena.karlsson@atl.nu

Fotnot: Det här är en artikel ur tidningen Lantmannen.



– Jordbruk är till stor del bara arbete och då vill man ha lite utdelning för sin insats, säger Anders Bäckström som inte ville sätta sina barn i samma situation som han själv när fader hellre ville jobba vidare än att överlåta gården till sonen.



Tre generationer bland mjölkarna i ladugården på Amneruds gård.

FAKTA Björkil och Amnebyns Mjolk AB

Inriktning: Mjolkproduktion och nötkreatursuppfödning.

Ägare i produktionen: 4.

Antal anställda: 10.

Omsättning (prognos) 2019: 27 miljoner.

Resultat (prognos) 2019: 2 miljoner.

Totalt antal djur: 900 nöt varav 350 mjölkande kor. Mjölkning med robotar.

Brukar: 1180 hektar egen och arrenderad mark fördelat på 450 hektar vall, 480 hektar åker, 150 hektar åkermarksbete och 75 hektar naturbete.



Familjen Bäckströms bästa tips

Äldre måste våga släppa taget.

Alla inblandade måste prata med varandra så det inte blir något underliggande kvar obearbetat.

Ta in en utomstående som stöd och hjälp.

Planera på både kort och lång sikt och gör uppföljningar.

Konsulten: "Viktigt att alla får tycka till"

Att göra ett generationsskifte kan både vara en komplicerad finansiell affär lika mycket som en känslomässig affär.

– Att alla har varit delaktiga i processen och fått tycka till är viktigt är lika viktigt som de hårda värdena.

Det här är en artikel ur tidningen Lantmannen. För att få veta mer om tidningen, eller teckna en prenumeration, klicka här.

Det säger redovisningskonsulten Tage Eriksson i Tösse, som jobbat med många ägar- och generationsskiften. Affären inom familjen Bäckström var en relativt stor och komplicerades av en större fastighetsaffär för cirka fem år sedan, som fördröjde skiftet.

Planeringen påbörjades för 8 år sedan när föräldrarna var strax över 50 år.

– Det är lite ovanligt med föräldrar som är relativt unga, när de vill börja planera för generationsskifte, men de ville släppa fram den unga generationen, säger Tage Eriksson.

Att processen tog tid tror han bidrar till att det gick att nå en lösning där alla parter var nöjda.

– Det är viktigt att inte fatta avgörande beslut för tidigt. Ibland måste saker få ta tid att mogna men det kan också ske annat som gör att man måste ändra, säger Tage Eriksson.

Det är inte bara den som övertar som ska få så gynnsamt

**KRÄV INTE
ABSOLUT
RÄTTVISA**



– Skriv avtalen när ni är överens och kräv inte absolut rättvisa till sista kronan. Det finns så många andra värden och faktorer att ta hänsyn till, är Tage Erikssons råd vid generationsskiften.

FOTO: LENA KARLSSON

ekonomiskt övertagande som möjligt. De som lämnar måste också få sitt, de har jobbat ihop till det som lämnas över.

– De måste också få någon utkomst oavsett om det är en engångsuppgörelse eller över ett antal år. Man måste även ha med ett kompensationstänk när avtalen skrivs. Till exempel om gården skulle säljas några år senare till ett högre belopp.

– Men det viktigaste av allt – skriv avtalen när ni är överens och kräv inte absolut rättvisa till sista kronan. Det finns så många andra värden och faktorer att ta hänsyn till och diskutera innan slutliga avtalen skrivs.

Lena Karlsson

Tips på vägen

Sätt en målsättning - när man säger vad man vill brukar man också komma dit.

Ha möten och dokumentera allt väsentligt som sägs eller beslutas. Låt det vara högt i tak i diskussionerna.

Kunskaper i företagsekonomi underlättar.

Ju större företag - desto lättare kan det gå snett.

Ta hjälp av andra experter och lyssna gärna med yrkeskollegor som nyligen gjort samma resa.

Fotnot: Det här är en artikel ur tidningen Lantmannen.

De fick sälja djuren på nätauktion

Britta och Lennart Andersson tänkte avrunda bondekarriären med två auktioner hemma på gården. Men det satte coronakrisen stopp för.

Nu blir det nätauktion på avelsdjuren medan maskinauktionen skjuts upp på obestämmd tid.

Det närmar sig generationsskifte på Torp i Vånga; gården väster om Norrköping som drivits av makarna Britta och Lennart Andersson sedan 1986 och funnits i Britta Anderssons släkt sedan 1600-talet.

I samband med att sonen Edvin Lennartsson tar vid som 14:e generationen ska driften läggas om och den Kravcertifierade köttasaveln avvecklas. Därför planerade familjen att genomföra gårdsauktion på maskinerna i april och auktion på avelsbesättningarna av angus och hereford i maj.

Men så kom coronasmittan och ställde planerna på huvudet. Speciellt djurauktionen, där tidpunkten hade tajmats med tiden för betessläpp, var kritisk.

– Först fick vi nästan lite panik, hur gör vi nu? Men sedan kollade vi nätauktionen på tjurar från individprovningsen i Gunnarp, såg hur bra det fungerade och tänkte att vi gör likadant, berättar Lennart Andersson för ATL.

Och så blir det.

Djuren som ska säljas – ett 50-tal kor med kalv vid sidan samt ett antal ettårskvigor – filmas. En digital auktionstalog produceras och i mitten på maj läggs nätauktionen upp på boskapstorget.se med 22 maj som slutdatum. Sam-

ma dag som djurauktionen på gården skulle ha hållits, enligt ursprungsplanen.

Gårdsauktionen på maskiner och redskap får däremot vänta till ett senare tillfälle. I maskinparken som ska avvecklas finns en hel del för vallskörden, men någon underhandförsäljning blir det inte.

– Nej, då står vi där med en loppis till slut och det vill vi inte ha. Vi får komma tillbaka med maskinerna i höst, om världen har förändrats till dess, säger Lennart Andersson.

Men coronan har också kommit familjen Andersson riktigt nära. Dottern Signe Lennartsdotter, som bor på gården och jobbar som ambulanssjuksköterska, har konstaterats smittad med lindriga symptom. Lennart Andersson berättar att resten av familjen nu också har fått lätt feber och förkylning.

– Ingen av oss är allvarligt sjuk, men vi är trötta och håller oss isolerade på gården. Här behöver vi inte vara sysselslösa mitt i vårbruket.

Britta och Lennart Andersson är välkända inom svenskt lantbruk för sina avelsbesättningar med biffkor, men också som pionjärer när det gäller förädling och försäljning av kött direkt till konsument. Under drygt ett decennium drev de varumärket Britta och Lennarts nära kött, med tre butiker och restaurang.

Den verksamheten är avvecklad sedan några år och de har också dragit ner på djurhållningen. Som mest hade de omkring 200 kalvningar om året, i vår är det ett 90-tal kor som kalvat.

När sonen Edvin Lennartsson nu tar över gården inleds ett samarbete med en granne som driver mjölkproduktion. Edvin Lennartsson är ingenjör och jobbar heltid hos maskintillverkaren Väderstad och kommer därför att driva gården vid sidan om sin anställning.



Lennart och Britta Andersson på gården Torp i Vånga håller på att förbereda sig inför generationsskiftet och planerade två stora auktioner. När coronapandemin bröt ut tvingades de tänka om.



→ – Det innebär att jag lär få fri tillgång på traktorkörning så länge jag vill och kan, säger Lennart Andersson.

Britta och Lennart Andersson planerar inte för någon sysslolös framtid när de om några år uppnår pensionsåldern. Efter många år som lantbrukare på familjegården har de köpt Hindö med tillhörande skärgårdshemman och campingplats i Sankt Annas skärgård, som är Lennart Anderssons hemtrakter:

– Jag brukar säga att jag har en kusin i varje vik där ute.

Där planerar de att restaurera gård och betesmarker, bosätta sig och driva turistverksamhet med bland annat stuguthyrning. Och några kor blir det nog också, Lennart Andersson tänker inte släppa aveln helt.

– Det är livsfarligt att bli pensionär för en gammal bonde. Att semestra hemmavid kan få ett uppsving efter coronan, så jag tror att camping och stuguthyrning också har framtiden för sig, säger han.

Marcus Frennemark

FAKTA Torp i Vånga

Gården består av 50 hektar åker, 25 hektar betesmark och 25 hektar skog. Med arrenden brukas 300 hektar åker plus beten.

Växtodlingen omfattar vallodling, höstraps, gryn-havre och höstvet. Åkerbönor har odlats, men tagits bort ur växtföljden på grund av problem med insekten bönsmyg.

Djurhållningen har bestått av köttasavel med hereford till en början. Så småningom startade man även en avelsbesättning med angus på gården. Torp har också bedrivit korsningsavel mellan angus och hereford till korsningsrasen black baldie.

Både växtodling och djurhållning är Kravcertifierad.

Gården drivs som enskild firma och omsatte omkring fem miljoner kronor under 2019.



Signe Lennartsdotter filmar djuren som ska säljas på nät-auktionen.



Gårdens angustjur, som är far till en semintjur.



Edvin Lennartsson, 14:e generationen på Torp, mitt i vårbruket.

Först arrendera – sen ta över gården

Sofi Larsson arrenderar sina föräldrars ekologiska mjölkgård på Öland. Inför att ta över gården vill hon ha det lättarbetat. Lösningen har varit att bygga bort tunga lyft, skippa en stor maskinpark och att flytta gårdskärnan.

Mjölkföretagaren Sofi Larsson, 42 år, utbildade sig till socio-
nom och arbetade som social-
sekreterare i några år tills
hon blev utbränd. Eftersom
hon redan bodde på föräld-
ragården Dalby Ekologiska
som ligger norr om Borg-
holm, blev det ett naturligt steg
att börja arbeta där.

Efter några år och efter resone-
mang med familjen och vänner växte tanken att kunna ta
över som ensam kvinna.

– En väninna sa att jag kommer att ångra mig om jag in-
te testar. Det är inte vägs ände, som hon sa. Det går att av-
yttra om det inte skulle funka. Då bestämde jag mig för att
försöka, berättar Sofi Larsson.

I oktober 2015 tog hon över driften. Sedan dess arrende-
rar hon gården och äger maskiner och djur. Hon driver
gården på egen hand, med stor hjälp av sin far Lennart
Larsson. Tanken är att på sikt klara det på egen hand i så
stor utsträckning som möjligt.

– Vi kände det att det var bra för mig att först testa att
vara arrendator än att ta hela ansvaret med en gång. Det är
mycket som ska tänkas igenom vid ett generationsskifte.
Min äldre bror har landat i att han inte vill ta över. För oss
blev det mest naturligt att ta det stegvis än allt på en gång.

**UTBRÄND
SOCIONOM
BLEV BONDE**



Sofi Larsson, 42 år, driver gården i Köpingsvik på egen hand, med stor hjälp av sin far Lennart Larsson

FOTO: KRISTINA WIRÉN

Familjens råd inför generationsväxling

Börja prata om det tidigt och låt det ta tid.

Be om råd från experter.

Ta fram alternativa lösningar.

Bygg klokt inför framtiden.

Nästa steg blir att köpa fastigheten. Inför generations-
växlingen har Sofi Larsson och hennes föräldrar skapat ett
lättarbetat lantbruk med minsta möjliga areal och maski-
ner. De har skippat teknik som kan krångla och byggt bort
tungt lyft.

Under 2013 byggde de om gårdens maskinhall till ladu-
gård med kall lösdrift och mjölkrobot. Ladugården bygg-
des under befintligt tak och ena gaveln är sparad. Begagnat
byggmaterial och till stor del eget arbete, höll nere kostna-
derna.

– Vi tänkte ensamarbete under hela processen, från det
att vi ritade ladugården, berättar Sofi Larsson.

– En person ska kunna sköta gården på ett smidigt och
effektivt sätt. Har man det med sig i planeringen, präglar
det allt man gör. Jag visualiserade att gå i ladugården, att
flytta ett djur och funderade på vad jag behöver för att kla-
ra det och känna mig trygg.

Gårdskärnan med maskinhall, gödsel- och foderhante-
ring är flyttad. Det kapar avstånden. Som ensam lantbru-
kare handlar mycket om logistik och att göra saker effe-
ktivt i det dagliga arbetet på gården. Sofi Larsson köper in →

→ maskintjänster, rådgivning, grävarbeten, bokföring och reparationsarbeten.

– Man lägger mycket tid och energi på att vara egenföretagare. Då handlar det om att göra rätt sak på rätt sätt och resten, det får man köpa in.

Hon har ett nära samarbete om maskintjänster och foder med granngården Nedra Vannborga som drivs av Jörgen Larsson.

– Det är också viktigt att ha ett kontaktnät, att våga be om hjälp och att bygga upp stabila relationer med andra bönder.

Mjölkkande kor är i nya ladugården, medan övriga djur är i den gamla och i en lösdrift. Att ha djuren på tre ställen är tungarbetat.

– Vi har ritning på att förlänga den nya ladugårdsbyggnaden, och få alla djuren under ett tak. Då ska jag än mer kunna jobba själv. Inom ett par år hoppas jag kunna bygga.

Sofi Larsson välkomnar fler kvinnliga egenföretagare i branschen.

– Visst ser nog många det som naturligt att det är en stor och stark karl som driver en gård, men jag är ett levande bevis på att det behöver inte vara så, säger Sofi Larsson.

Anna Smedberg

FAKTA Sofi Larsson

Ålder: 42 år.

Familj: Föräldrar och bror med familj.

Gör: Driver gården Dalby Ekologiska på Öland. Dalby Ekologiska bedriver ekologisk mjölkproduktion med ett 70-tal mjölkkor i en robotladugård. På gården finns även en biogasanläggning som ger egen el och biogödsel.

Bor: I byn Dalby, norr om Borgholm på Öland.

Intressen: Fotografera, inreda hemmet, pyssla i trädgården och umgås med släkt och vänner.

FAKTA Gården och verksamheten

Bolagsnamn: Dalby Ekologiska.

Bolagsform: Enskild firma.

Antal anställda: 0 (Sofis pappa Lennart Larsson arbetar också på gården, men hans ersättning är inkluderad i arrendet som Sofi Larsson betalar till föräldrarna.)

Omsättning: Runt 2,9-3 miljoner kronor.

Resultat: 375 000 kronor (efter uttag av lön/ersättning).

Vinstmarginal: 19 procent.

Areal: 70 hektar, varav 35 hektar åker och 35 hektar bete.

Investeringar: Ladugården på 785 kvadratmeter som togs i drift 2013 och som möjliggör ensamarbete. Har 74 båsplatser, mjölkrobot och gödselrobot.

Så räknade vi: Total investering på 5,9 miljoner kronor. Finansiering 750 000 kronor i investeringsstöd via Länsstyrelsen. Resten banklån, med ej fastställd avskrivningstid.



Sofi Larssons bästa lösningar för ensamarbete

Köp in tjänster, till exempel maskintjänster, röjningsarbeten och bokföring.

Bygg klokt utifrån att en person ska klara av arbetet.

Bygg bort tunga lyft.

Tänk på logistiken, för att slippa bära långa sträckor.

Bygg nätverk med granngårdar, andra bönder och professioner inom branschen.

De håller företaget inom familjen

Föräldrarna får ta en tupplur mitt på dagen om de vill. Men ingen i familjen får smita undan sin del av "skitjobbet". Det är ett par av nycklarna till framgångarna för Sanda Skattmansö Gård, som drivs av två generationer Johansson.

Hur får man ett familjeföretag att utvecklas och medarbetarna – familjemedlemmarna – att trivas? Mycket skiljer sig förstås från hur det är på ett genomsnittligt företag. På Sanda Skattmansö Gård AB sker veckoplaneringen, internt kallad "önskelistan", vid köksbordet på söndagskvällarna med föräldrarna Per och Kristina och sonen Kristian, alla delägare, på plats. Och hur är det med rollfördelningen?

– Våra roller, säger Kristina Johansson och nickar mot sin man Per Johansson, är att vara gamla och tröga så nya förslag inte rinner igenom alltför lätt.

– Och jag är väl vd, alltså verkställande dräng, säger Hanna Johansson, dotter och anställd i företaget.

Det skrattas mycket vid förmiddagsfikat i det före detta hönshuset som gjorts om till kök i enda änden av kostallet. Nu när även barnen Hanna och Kristian Johansson, som bägge har gedigna lantbruksutbildningar i ryggen, är involverade i företaget (tillsammans med en extern deltidsanställd) är det fokus på nötkreatur och spannmålsodling.

I företaget finns 350 djur varav 150 dikor i tre kogrupper. Odlingen av vall, havre, korn, vete och lite ärtor och gräsfrö är på 600 hektar. Verksamheten har växt rejält un-

**SÅ UTVECKLAR
DE FÖRETAGET
TILLSAMMANS**



Familj och kollegor. Hanna, Kristian, Kristina och Per Johansson på Sanda Skattmansö Gård AB.

der de senaste åren. 2008 köpte familjen upp en gård som i ett slag dubblade verksamheten och sedan dess har ytterligare mark och djur tillkommit.

Just tillväxten, att företaget utvecklas fortlöpande, är en av förklaringarna till att alla trivs, tror de. Det gör jobbet omväxlande och verksamheten tillräckligt stor för att var och en ska ha egna ansvarsområden.

– Ofta kommer Hanna och Kristian med förslag och så har vi rundabordskonferens. Det var de som föreslog att vi skulle börja med avelsbesättning av rasen Simmental för fem år sedan. Kristina och jag har ofta fungerat som mentorer eller coacher. Fast det kan vara omvända roller ibland också, jag kan ha en idé om en drömtraktor men frågar efter de andras vinklingar och syn, säger Per Johansson.

När familjeföretagarna lyfter fram vad deras företagsstrategi bygger på skiljer det inte mycket åt från vad "vanli-

ga" företag vill uppnå; det ska vara högt i tak, man ska lyssna på och stötta varandra, alla ska ta del av både roliga uppgifter, "skitjobben" och beslutsprocesser. Och så måste det vara roligt att jobba.

– För vi har kul på jobbet. Och vi har tyckt att det har varit roligt från det att vi började vara med som barn, säger Kristian Johansson.

Allt kan inte vara millimeterrättvist, det är viktigt att tänka pragmatiskt, betonar Hanna Johansson.

– Mamma och pappa tar de flesta nattpassen med djuren. Därför får de ta en vilopaus mitt på dagen ibland, det är viktigt för att orka. För vi jobbar hårt och ingen är bekväm av sig, säger hon som efter en titt på sin stegräknare konstaterar att hon snittar på 17 000 steg om dagen.

– Vi är tävlingsmänniskor allihop, tror jag, och säger någon att "det där klarar du aldrig" så triggas vi, säger Kristina Johansson.

Givande och tagande

Kanske finns det förutfattade meningar om att jobba tillsammans med sin familj, men de fyra på Sanda gård hör mest positiv respons. Som i motiveringen när familjeföretaget utsågs till Groddenstipendiat av Lantmännen 2017: "Vi vill särskilt uppmärksamma familjens sätt att varsamt introducera och involvera kommande generationen i gårdens verksamheter och affärer. Med tanke på det stora antalet generationsskiften i närmsta framtiden ska familjen Johansson ses som ett lyckat exempel."

– Visst kan man få höra "jag skulle inte kunna jobba med mina föräldrar" från kompisar men jag tycker att varför inte testa. Bara man tänker på att det ska vara ett givande och tagande, säger Kristian Johansson.

Linda Vikström

Nya ägare till familjeföretaget

- Det är svårt att vara ett familjeföretag när det blir storskaligt, säger VD Lars Martinson om beslutet att öppna upp för en ny huvudägare av koncernen.

Med bara några år kvar till 100-årsjubileet öppnar träförädlingskoncernen Martinsons upp för en ny huvudägare. Sedan starten har företaget i fyra generationer ägts av familjen Martinson, men nu kan det snart vara slut med det.

- Det är nog inte så överraskande när man ser hur familjeföretag fungerar. Vi är åtta delägare nu, i nästa generation blir det 22. För att styra själv i vår verksamhet krävs stabilitet, det är kapitalintensivt och investeringarna kostsamma. Det är svårt att vara familjeföretag när det blir storskaligt, säger Lars Martinson, VD.

Enig ägargrupp

Enligt Lars Martinson har beslutet växt fram under slutet av fjolåret och nu tagits av en enig ägargrupp.

- Vi har vridit och vänt på vad som är bäst på företaget, och beslutet måste tas när vi kan göra det själva. Företaget går med vinst och vi får mycket cred för vår byggverksamhet. Vi har fyllt orderboken för KL-trä året ut och håller på med flera spännande projekt, framför allt kulturhuset i Skellefteå men även flera andra prestigeprojekt.

Lars Martinson tillträdde som VD 1998 som tredje generationen efter grundaren Karl Martinson, som startade med ett ambulerande sågverk i Bygdsiljum, Västerbotten,

**ÄGAR-
SKIFTE
I STORSKALIGT
FÖRETAG**

1929. I dag har företaget vuxit till en omsättning på 1,9 miljarder kronor och drygt 450 anställda.

Som sågverksföretag har Martinsons inte varit det största eller mest lönsamma, men definitivt det mest innovativa. En tidig satsning på limträ i mitten av 1960-talet har genom åren vuxit till en omfattande verksamhet inom träbygg och KL-trä.



Lars Martinson.

Majoritetsandel

- Det är klart att det är känslomässigt men nu har vi hunnit bearbeta det i ett halvår, säger Lars Martinsson, som själv börjar närma sig pension.

Arbetet med att hitta en ny huvudägare genomförs i samarbete med revisions- och rådgivningsföretaget Grant Thornton och målsättningen är att hitta en ny huvudägare till sommaren.

- Vi är öppna för alla typer av ägare och tror att det är det svårt att få intresse om de inte erbjuds majoritet. Men om det blir 51 eller 100 procent får vi se.

Vad kostar det?

- Det får du inte veta. Vi får se hur det utvecklar sig, men vi har ingen brådska och kan vänta om det behövs.

Ulf Aronsson

010-184 45 34 ulf.aronsson@atl.nu



Marinsons har under många år legat i framkant med limträ, KL-trä och träbygg. På bilden montering av bjälklag till ishall i Skellefteå.

FAKTA Martinsons

Omsättning: 1,9 miljarder kronor

Anta anställda: cirka 460

Årsförbrukning timmer: cirka 1 miljon m³fub

Årsproduktion sågade trävaror: 530 000 m³

Årsproduktion limträ: 50 000 m³

Årsproduktion KL-trä: 25 000 m³

Fotnot: Det blev Holmen som köpte Martinsons.

Läs mer här:

www.atl.nu/skog/nu-tar-holmen-over-martinsons/

Prisad gård satsar på att växa ännu mer

Sedan några år tillbaka satsar Tobias Larsson och Camilla Söderberg stort på sin nötköttsproduktion vid Hesselby lantbruk i Sörmland. Som lön för mödan utsågs de nyligen till Årets leverantör 2019 av HK Scan.

När Camilla Söderberg rullar in mjölktaxin i kalvstallet blir de allra yngsta kalvarna, som anlände dagen före, något förvirrade. Utfodringssystemet är nytt för dem. De lite äldre kalvarna, däremot, är med på noterna.

För att komma åt mjölkstationerna måste de först placera sig i var sitt litet bås. Väl inne i båsen serveras mjölken traditionellt, i hink försedd med napp. Båssystemet som heter Knarrhult är precis nyinstallerat, och enligt Camilla Söderberg fungerar det toppenbra.

– Det innebär att kalvarna inte kan stjäla mjölk av varandra. Det ger oss bättre kontroll över hur mycket var och en får i sig, hur de mår och att de växer som de ska. Dessutom är det tidsbesparande eftersom det underlättar utfodringen. Man behöver inte jobba med att skilja kalvar åt för att de dricker ur varandras hinkar.

Mjölkkor till 2006

Tobias Larsson är sjätte generationen som driver lantbruk på Hesselby gård. Hans föräldrar hade mjölkkor här fram till 2006. Därefter gick de över till dikor innan de började med ungnötsuppfödning 2012.

**SJÄTTE
GENERATIONEN
PÅ GÅRDEN**



Camilla Söderberg och Tobias Larsson.



De nyanlända kalvarna behöver lite hjälp in i mjölktaxin.

För Tobias Larsson, som har hjälpt till på gården sedan han var liten, var det självklart att ta över verksamheten när tiden var inne. Innan dess utbildade han sig till driftledare och skaffade sig ytterligare erfarenhet genom att jobba med mjölkkor, kycklingar och spannmål på en granngård.

– Jag köpte loss driften 2015, alltså djuren och maskinerna. De ursprungliga byggnaderna arrenderar jag av pappa, säger han och tillägger att pappa Kjell Larsson jobbar kvar på gården på halvtid.

Camilla Söderberg kom in i bilden när paret träffades 2017. Hon är för dagen behovsanställd.

– Jag hade aldrig jobbat med lantbruk tidigare, men jag är uppväxt på landet och har samma driv för företagande som Tobias. Det är jätteroligt att vara en del av en sådan här utmaning. Att få vara med och utveckla och effektivisera alla delar av verksamheten. Arbetsmiljön, djurhälsan, tillväxten, och odlingen, säger hon.

En heltidsanställd

Utöver familjemedlemmarna jobbar en heltidsanställd och en säsongarbetare på gården.

– Vårt största fokus ligger på arbetsmiljö och djurhälsa. Vi jobbar som ett team och utför de dagliga sysslorna tillsammans. Det är viktigt för oss att personalen trivs och att alla känner sig delaktiga, säger Tobias Larsson.

Sedan generationsskiftet har antalet djur ökat från 120 till 390. Utöver tjuvar finns här också ett antal stutar som sköter naturbetet på gården. Kalvar köper de från granngårdarna Harpsund i Mellösa och Äspetorp i Stjärnhov.

Totalt finns tre ladugårdar, varav den största som inhyser 160 djur byggdes 2015. Här är tjuvarna uppdelade i åtta avdelningar försedda med djupströbäddar, skrapgång och ➔

→ foderbord mot ladugårdsbacken.

För övrigt har de alltså investerat i det nya utfodrings-systemet för mjölkkalvar. De har dessutom byggt om kalvstallet samt byggt en fristående personalbyggnad. De har också utökat odlingsarealen genom mer arrende, samt byggt en ny spannmålsanläggning.

– Det innebär att vi kan odla all halm vi behöver till djuren. Den spannmål som blir över säljer vi som brödvete, säger Tobias Larsson.

Nu är hans mål att verksamheten ska bli ännu större.

– Det har varit tufft att växa, både likviditetsmässigt och arbetsmässigt. Men vi vill framåt för att få större marginaler. Det innebär att vi vill utöka både i djurantal, odling och antal anställda. Men det ligger några år framåt i tiden, säger han.

Lotta Silfverbrand

FAKTA Hesselby Lantbruk

Ägare: Tobias Larsson

Bolagsform: Enskild firma

Verksamhet: Nötköttproduktion, växtodling, maskinentreprenad

Antal djur: 390 tjurar/stutar av mjölkkraser

Anställda: 1 heltid, 1 halvtid, 1 säsongsanställd, 1 behovsanställd

Areal: Totalt 395 hektar, varav 320 åker och 75 bete (inklusive arrende)

Odling: Vall, rågvete, höstvet, korn.

Omsättning: 5,7 miljoner (2019), en ökning med 2,8 miljoner från 2015.



All halm som djuren behöver odlar Tobias Larsson och Camilla Söderberg själva.



Efter att Tobias Larsson tog över driften av gården från sina föräldrar 2015 har antalet djur ökat från 120 till 390.

"Kan bli nödvändigt med mer struktur"

Att driva ett företag med mångmiljonomsättning tillsammans med bröderna är inget problem, menar brödratrio bakom Vallsta Skogsmaskiner.

Verksamheten startade i mitten av 1970-talet av deras pappa Sam Eriksson. Mamma Margareta slutade efter ett tag som farmaceut och började ta hand om bokföringen. Sedan kom sönerna in efter hand. Den enda av dem som själv kört i skogen är Tomas Kolmodin som i dag är produktionsledare.

Markus Mörk har personal- och administrationsansvaret och Daniel Mörk ansvarar för dotterbolaget Samsons. Någon formell VD finns inte i bolaget.

Men vem har sista ordet?

– Ingen, säger Markus Mörk. Vi pratar oss alltid samman.

Hur är det att driva en rörelse av den här storleken med sina bröder?

– Det är inga problem för oss. Men det är klart, det kanske inte skulle fungera för alla, säger Tomas Kolmodin.

Nu har hans son precis börjat som maskinförare. Och det finns intresse för stora maskiner även hos andra barn till bröderna.

Då kommer en tredje generation att ta över på sikt?

– Det får vi se. Det är långt kvar till dess. Men i så fall får vi nog skaffa lite mer struktur på styrelsearbetet. Nu har vi styrelsemöte här vid fikabordet när det behövs, säger Markus Mörk.

Pratar ni skogsmaskiner runt julbordet också?

– Nej, det försöker vi undvika då ingen av våra respektive är engagerade i verksamheten, säger Markus Mörk.

Mikael Marklund

010-184 44 44 mikael.marklund@atl.nu



Markus Mörk, Tomas Kolmodin och Daniel Mörk driver Vallsta Skogsmaskiner.

Nyckelbiotop satte krokben för ägarskifte

Mitt i ägarskiftena fick Birgitta Wiktorsson och Mathias Mattsson nyckelbiotoper registrerade på sina fastigheter. Birgitta fick avbryta sin försäljning och för Mathias är det oklart hur det påverkar lånen på skogen han just köpt.

I Lohärad, Norrtälje, har 72-åriga Birgitta Wiktorsson en gård på 110 hektar, varav 48 hektar skog. Men så var det inte tänkt.

– Jag blev nyligen änka och efter det orkade jag inte ha kvar gården. Så i fjol höstas la jag ut den till försäljning.

Inför försäljningen lät hon göra en skogsbruksplan för 12 000 kronor, men innan gården hann säljas fick hon ett brev från Skogsstyrelsen.

– De skrev att 70 procent av skogen registrerats som nyckelbiotop. Eftersom det innebär att virket inte kan säljas fick jag återkalla försäljningen. Nu kan jag inte sälja gården utan sitter fast här.

Hon är mycket kritisk till Skogsstyrelsens hantering.

– De borde kontakta markägaren först och inte springa runt i skogen oanmälda. Om jag vetat det här tidigare hade jag inte lagt ut pengar på en skogsbruksplan eller annonserat ut gården. Även banken blev skogstokiga eftersom de ger lån på skogsbruksplanen.

– Gården köptes av min mans farfar 1916 och då fanns ingen skog här. Min man, Lasse, gillade att sköta skogen och var rädd om den, och hade också fått beröm från Skogsstyrelsen för att vi hade så fin skog. Min gissning är att de inventerade på grund av försäljningen, de vet att en ny ägare ofta avverkar, säger Birgitta Wiktorsson.

**VÄLSKÖTT
SKOG I TRE
GENERATIONER**



Birgitta Wiktorsson och Mathias Mattsson JO-anmälde Skogsstyrelsen efter registrering av nyckelbiotoper på deras marker mitt under pågående ägarskifte.



När familjen köpte gården i Lohärad 1916 fanns ingen skog kvar sedan föregående ägare förbyggt sig. Efter att släkten skött skogen i tre generationer registrerade Skogsstyrelsen 70 procent som nyckelbiotop, vilket gjort gården osäljbar.

Hon är inte ensam i trakten om att ha fått en nyckelbiotop registrerad mitt i ett ägarskifte. Några mil längre norrut köpte Mathias Mattsson i höstas en fastighet på 55 hektar, varav 28 hektar skog, intill sin föräldragård.

– Tre dagar efter tillträdet var Skogsstyrelsen där och inventerade. Jag hade tänkt avverka 10 hektar för att finansiera köpet men 6 hektar av det registrerades som nyckelbiotop. Det kom som en chock när jag förstod vad det innebar, jag hade köpt mark som jag inte fick bruka och jag tycker det kränker min äganderätt, säger han.

Även Mathias Mattsson är upprörd över att Skogsstyrelsen inte haft någon dialog inför inventeringen. Han anser också att myndigheten gjort flera andra fel: Inte följt sina egna rutiner, ritat in nyckelbiotopen fel i kartan, haft en inventerare som inte genomgått den årliga kalibreringsutbildningen och dessutom inventerat tillsammans med en anställd vid Naturskyddsföreningen.

Både Birgitta Wiktorsson och Mathias Mattsson hade nyupprättade skogsbruksplaner för sina fastigheter. Där hade inga särskilda naturvärden identifierats, men på grund av nyckelbiotoperna har fastighetsvärdena nu sjunkit rejält. Bägge har JO-anmält Skogsstyrelsen, och Birgitta har även gjort en anmälan till förvaltningsrätten.

– Jag är uppväxt i naturen med jakt och skogsbruk som intressen, och på mina föräldrars mark har vi aktivt bedrivit naturvård. Men avsättningar måste bygga på frivillighet, och max 2 procent av marken. Jag tror Skogsstyrelsen har större möjlighet att nå miljömålen genom dialog. Att smyga runt i skogen med Naturskyddsföreningen ger motsatt effekt, avslutar Mathias Mattsson.

Ulf Aronsson

010-184 45 34 ulf.aronsson@atl.nu

Gården där allt går i ett kretslopp

Kornas skit värmer upp hus, verkstad och ladugård och ger både varmvatten och hälften av all gårdens el.

– Dessutom blir det riktigt fin gödsel i biogasanläggningen, säger Anna-Britta Nyman på Frigiva gård.

Nu vill nästa generation driva utvecklingen vidare.

Våren lyser med sin frånvaro den här apriildagen i Altersbruk utanför Piteå i Norrbotten. Men inne på kontoret i ladugården är det varmt. Totalt värms 600 kvadratmeter i huset, garaget och ladugården upp av gårdens biogasanläggning, som Herbert och Anna-Britta Nyman investerade i 2012.

– Vårt främsta syfte var att ta till vara metangasen som vi släpper ut på gården och återvinna den. På den tiden var anläggningen ganska dyr, fem miljoner kronor, i dag skulle den förmodligen kosta hälften så mycket, säger Herbert Nyman.

– Men investeringen har ändå betalat sig och det finns ingen anledning att byta ut den nu, fortsätter han.

Värmer gården

Gödseln från de 165 korna på gården – 6 500 kubik per år – går ut till biogasanläggningen där den ligger i 20 dagar i en reaktorkammare. Gasen som uppstår i kammaren ger energi både för att värma upp gården, förse den med varmvatten och 150 000 kWh el, vilket täcker mer än hälften av gårdens förbrukning på cirka 280 000 kWh el per år.

– I dagsläget säljer vi inte gasen, men vi har företag i byn – som till exempel en hustillverkare – som har visat intresse för att köpa gas av oss. Men då skulle vi behöva öka produktionen genom att tillföra mer avfallsprodukter till röt-kammaren, som till exempel rester av potatis- och spann- →



Johannes och Desirée Nyman har tagit över gården.

FOTO: ANN-KATRIN ÖHMAN

DE HAR MÅNGA
PLANER FÖR
FRAMTIDEN

FAKTA Frigiva gård

Bolagsform: Aktiebolag

Ägare: Herbert och Anna-Britta Nyman. I år tar sonen Johannes och hans fru Desirée över.

Verksamhet: Mjölproduktion med egen biogasanläggning och entreprenad av maskiner.

Antal djur: 165 kor.

Areal: 480 hektar. Odlar vall och foderspannmål som korn och havre till djuren.

Antal anställda: Tre heltidsanställda förutom Herbert, Anna-Britta, Johannes och Desirée Nyman. Vid högsäsongen på sommaren finns ytterligare en eller två anställda.

Omsättning: 12,5 miljoner kronor.

Resultat: 500 000 kronor.

Vinstmarginal: 9 procent.

Maskinpark: Hyr ut traktor för snöröjning och gödselvagn till andra bönder.

Storlek på investering: Investerade 5 miljoner kronor i en biogasanläggning 2012.

Kalkyl på investering – så räknar vi: "Vi räknade med att investeringen skulle ha betalat sig efter 10 år om elpriset och värdet på gröna elcertifikat låg på 45 öre per kilowattimme. Nu har priset varit ännu lägre, men tack vare att vi fick ett biogasstöd från 2017 och fem år framåt har investeringen redan lönat sig."

→ målsodling, och för det behöver vi förmodligen investera i en avfallskross som finfördelar resterna, menar Johannes Nyman.

Under 2020 tar han och hans fru Desirée över gården från Johannes föräldrar. De har många planer för att vidareutveckla Frigiva till att bli ännu mer självförsörjande.

– Vi skulle vilja utveckla energiproduktionen ännu mer, kanske genom att sätta upp solceller. Sedan skulle ju drömmen vara att kunna använda biogas till våra fordon, fast det är kanske miljödiesel som blir framtiden där. I vilket fall som helst skulle vi vilja utnyttja vår maskinpark mera effektivt. Nu står maskinerna stilla den största delen av tiden, säger Johannes Nyman.

Kort växtsäsong

I dag sköter de om snöröjningen hos ett antal villaägare och har en del uthyrningsverksamhet av maskiner. Behovet av en grävmaskin pockar på och i framtiden kanske det även blir en investering i en sådan som går att använda i entreprenadverksamhet.

– Vi har en relativt kort växtsäsong i Norrbotten, men desto mer intensiv. Tre vallskördar, skörd av helsäd och tröskning ska hinnas med på fyra månader. Det gör att vi behöver många anställda under högsäsongen, men målet är att kunna erbjuda de anställda jobb året runt. Där skulle en grävare eller annan vintersysselsättning kunna vara ytterligare en idé, säger Desirée Nyman.

– Det gäller bara att kalkylerna håller. Det måste finnas en lönsamhet i allt man gör.

Biogasanläggningen har i alla fall minskat kostnaderna på gården. Och gett en fantastisk fin gödsel som används till att gödsla de 480 hektaren vall, korn och havre som odlas till korna.

– Allt går runt i ett kretslopp här, avslutar Anna-Britta Nyman.

Ann-Katrin Öhman



Anna-Britta och Herbert Nyman lämnar över till sonen.

FOTO: ANN-KATRIN ÖHMAN



Gården hyr bland annat ut maskiner.



165 kor finns på gården.

Han tog över historiska gården

Efter att ha ställt om grisproduktionen till ekologisk tittar nu Rosersbergs gård i nordvästra Skåne på export till Japan.

Inne på gården, omringad av lagårdsbyggnader i murad natursten från mitten av 1800-talet, står två John Deere-traktorer. Bandtraktorn 8370 RT har en Väderstad Concorde kopplad. Riktigt ännu är det inte dags för vårsådden, men det är lite lugnare på gården i februari och man passar på att gå igenom maskinerna inför den kommande säsongen.

Johan Nilsson kommer lite sent med andan i halsen.

– Jag har varit på utvecklingssamtal på skolan. Det är viktigt!

Han har inte, som så många andra, kommit in i lantbruket genom ett generationsskifte i familjen. När han gick lantbruksgymnasiet i Svalöv gjorde han sin praktik på gården och efter att han var klar med skolan fick han jobb där och fungerade bra ihop med ägaren. När han några år senare hade flyttat till Sälen för att jobba ringde ägaren 2007 och undrade om han ville komma och ta över gården.

– Men det kändes lite för stort just då.

I stället tog han över som arbetsledare och skötte gården. Efter några år kände han sig trygg i rollen. Med ett väl fungerande företag som bas, och den tidigare ägarens goda inställning, kunde bra bankkontakter hjälpa till med finansieringen när det var dags att ta över 2009.

Sedan dess har företaget hela tiden haft en femårig handlingsplan för hur det ska utvecklas och tittat på olika affärsscenarier.

– Men efterhand upptäckte vi att vi inte kunde få den lönsamhet som behövdes för att göra investeringar framåt. Då beslöt vi oss för att ta ett omtag och se över alla parametrar. →



Johan Nilsson tror att marknaden för ekologiskt kommer att svänga mera än marknaden för konventionellt. Då är det bra att ha flera ben att stå på. "Vi blir inte så starka i förhandlingar om vi inte kan vara lite diversifierade", säger han.

FOTO: HANS DAHLGREN

- Ganska snart räknade de också på en omställning till ekologiskt.
- När vi började sätta in ekologisk växtodling i vårt business case började det se rätt lovande ut i kalkylen. Så det var egentligen anledningen till att vi ställde om i början. Sedan har vi sett att det är jätkligt roligt att jobba på det här sättet.

Nu är den mesta av växtodlingen, och hela grisproduktionen, omställd.

Ungefär tio grisar i veckan säljs under eget varumärke, men inom bara någon månad kommer de att vara uppe i 20–30 grisar i veckan. Köttet säljs bland annat i den egna butiken inne i Helsingborg, i andra gårdsbutiker och via grossist. Tillsammans med den prisade charkuteriproducenten Bjärhus förädlar de egna produkter.

Nu har företaget precis köpt ett ännu ett stall en bit från gården och planerar att expandera.

- I första hand ska vi avlasta det här stallet, vi känner att grisarna behöver lite större utrymme för att få röra sig så naturligt som möjligt. Sedan kommer vi kanske inte att utöka produktionen förrän vi ser att vi får igång marknaden ordentligt.

Ett av huvudspåren för expansion är export till Japan. Han tror att den svenska djurhållningen är attraktiv och de undersöker just nu möjligheterna.

- Det bor 125 miljoner människor i Japan och 37 miljoner i Tokyoområdet. Skulle någon procent i Tokyo bestämma sig för att köpa ekologiskt eller svenskt så blir det väldigt stora volymer.

Johan Nilsson har också fått kritik för planerna att exportera till Asien.

- Ja, det är ju klimatfrågan, om varför vi ska köra produkterna till andra sidan jordklotet.

På den miljömässiga plussidan ser han att naturens resurser kan tas tillvara bättre.

- I ett första skede kommer vi att exportera de delar av djuren som vi inte äter i Sverige. I Asien anses de som delikatesser, medan de här blir hundmat eller slängs.

Hans Dahlgren

010-184 40 97 red@atl.nu



Ekologiskt. Köttet från Rosersbergs gård säljs under eget varumärke. "När jag träffar kunder och kan prata om djurhållning eller styckdetaljer så upplever jag att jag kommer närmre kunden och de får ett större förtroende för de produkter jag säljer."



Historia. Gården finns nämnd i texter från 1100-talet. Då fanns här ett munkkloster. Många av de nuvarande byggnaderna är från 1850-talet.

FOTO: HANS DAHLGREN

FAKTA Rosersbergs gård

Bolagsform: Enskild firma, kommanditbolag och aktiebolag.

Verksamhet: Produktion av EU-ekologiskt griskött, växtodling, förädling av kött och försäljning i egen butik i Helsingborg, lite entreprenadverksamhet.

Ägare: Johan Nilsson, frun Sophie Nilsson delägare i driften av växtodlingen, köttförsäljning under eget varumärke i aktiebolag tillsammans med Marie Taylor.

Antal anställda: 5.

Omsättning 2019: Cirka 33 miljoner.

Resultat 2019: "Ej klart men ser lovande ut..."

Areal: 650 hektar ekologisk, 50 konventionellt.

Grödor: havre, höstvet, vårvete, höstraps, ärtor, sockerbetor, korn, vitklöver, lusern och hundäxing.

Antal djur/år: produktion av 5 000–6 000 EU-ekologiska grisar.

Maskinpark: John Deere 8370 RT, John Deere 6195 R, Claas 630, två Volvo lastmaskiner, Väderstad Concorde 8 meter, 12 meters ogräsharv, 8 meters Einböck ogräshacka, femskärig Överum växelplog, sex meters betesputsare. Samarbetar med grannen om maskiner. Hyr in annat som behövs.

Storlek på investering: Cirka tio miljoner kronor för omställning och ombyggnation inklusive rörelsekapital.

Familjen valde storsatsning på mjölk

När båda sönerna ville flytta hem bestämde sig mjölkbönderna Tommy och Berit Claesson för att skala upp. Med en stor tillbyggnad och två nya robotar ska mjölkproduktionen fördubblas.

Det råder febril aktivitet på släktgården i norra Blekinge. En elektriker står på en stege och monterar. Inne i det nya, ljusa stallet dånar hammarslag. I morgon är det slutbesiktning. Men familjen väntar fortfarande på rörmokaren som lovat att komma.

I över hundra år har Tommy Claessons släkt bedrivit jord- och skogsbruk i Hycklehult utanför Eringsboda. Och när Tommy och Berit Claessons båda söner Mattias och Albin ville flytta hem till gården och jobba föddes idén att bygga ut stallet och installera två nya mjölkrobotar.

Det nya stallet kommer att ha plats för 211 djur, varav 150-160 mjölkande, att jämföra med dagens 79 mjölkande. Den totala produktionen ska enligt planen gå från 750 000 ton till 2 miljoner ton mjölk årligen.

– Först tänkte vi att vi bara skulle sätta in en robot till, men sen har vi ju två grabbar. Och då får man ta i lite rejält, säger Tommy Claesson.

2012 investerade familjen åtta miljoner kronor på ett nytt stall och en mjölkrobot. Den nya satsningen landade på cirka 5,8 miljoner. Eftersom familjemedlemmarna har gjort en stor del av arbetet själva känner alla att de får mycket för pengarna.

**SÖNERNA
FLYTTADE
HEM**



Albin, Berit, Tommy och Mattias Claesson gläds åt sitt nya stall och tror på en ljus framtid för svensk mjölkproduktion.

FOTO: JOHAN JOELSSON

FAKTA Gården

Gården i Hycklehult är Tommy Claessons föräldrahem. Hans och Berits söner Mattias och Albin är den femte generationen som brukar jorden och skogen. Och snart får de sällskap av Tommy och Berit Claessons dotter Camilla.

FAKTA Företaget

Bolagsnamn: Hycklehults gård

Bolagsform: Enskild firma

Antal anställda: "Fyra plus någon inhoppare ibland"

Omsättning: 6 miljoner kronor

Resultat: 2 miljoner kronor

Vinstmarginal: 23 procent

Areal: 200 hektar åker, 70 hektar naturbete och 370 hektar skog

Investeringar: Nytt lösdriftsstall för totalt 5,8 miljoner kronor.



I och med det nya stallet kommer antalet kor på gården att fördubblas.

- – Den nya ladugården har lösdrift, automatiskt fodersystem, fläktar, automatisk utgödsling som går hela tiden och bra lampor. Man måste investera och tänka nytt, annars går man baklänges i företaget, säger äldste sonen Mattias Claesson.

Familjejordbrukarna i Hycklehult är övertygade om att satsningen kommer att bära sig. Med ökad yta och tillgänglighet till robotarna kommer gårdens kor att ge bättre avkastning. Redan vid satsningen 2012 kunde familjen se en stor skillnad på lönsamheten:

– Och nu när vi kommer upp över hundra mjölkkor lär det bli ännu bättre ekonomiskt. Vi kommer helt enkelt att producera billigare mjölk med det nya stallet, säger Tommy Claesson.

– Mjölkspriset är fast för alla, men kan vi producera mjölk tio öre billigare så innebär det mycket för lönsamheten, säger Mattias Claesson.

Gården står i dag på flera ben med skogsbruk, entreprenadverksamhet och mjölkproduktion. Trots att antalet mjölkföretagare i landet nästan halverats de senaste tio åren ser familjen positivt på framtiden och stänger inga dörrar för ytterligare satsningar.

– Det är svårt att veta hur klimatet kommer att påverka. Men mat kommer vi alltid att behöva och mjölk är ett fantastiskt livsmedel, säger Berit Claesson.

Inte nog med att de båda sönerna har flyttat hem för att jobba på gården. I vår kommer även Tommy och Berit Claessons dotter Camilla att flytta hem och jobba efter att hon blivit klar med sin utbildning till livsmedelsagronom.

Den goda tillväxten borgar för en ljus framtid. I alla fall om man frågar yngste sonen Albin Claesson:

– Om tio år tror jag att vi har ännu mer jobb och barn och familjer som kan hjälpa till på gården. Vi kommer att ha mer skog och mark. Och en ny generation som är beredd att ta över. Så det ser rätt lysande ut, säger han.

Johan Joelsson



En stor del av arbetet med det nya stallet har familjemedlemmarna själva utfört, berättar Berit och Albin Claesson.

Tre tips till andra företagare

Bit ihop!

Det är roligare att vara positiv än negativ.

Se lösningar i stället för problem.

Han satte fart på familjens gård

En förklaring till att färre unga väljer att driva lantbruk är bristen på kapital.

Men det finns undantag. Robin Hjertman, 26 år, har lyckats, trots att de ekonomiska förutsättningarna egentligen saknades.

I dag föder Robin Hjertman upp tjurar, odlar 140 hektar slåttervall, hyr ut bostäder och sköter 20 hektar skog. Allt i eget bolag.

– När jag var 17 år bad jag pappa och farmor om att få arrendera familjens gård. Jag tog upp driften och började bruka åkermark och skog. Då var det en liten gård som varit utan djur i många år, berättar Robin Hjertman.

Vid 21 års ålder löste han ut sin farmors andel i familjegården och började renovera upp de befintliga byggnaderna. Det var också då han bestämde sig för att nischa in sig på uppfödning av djur.

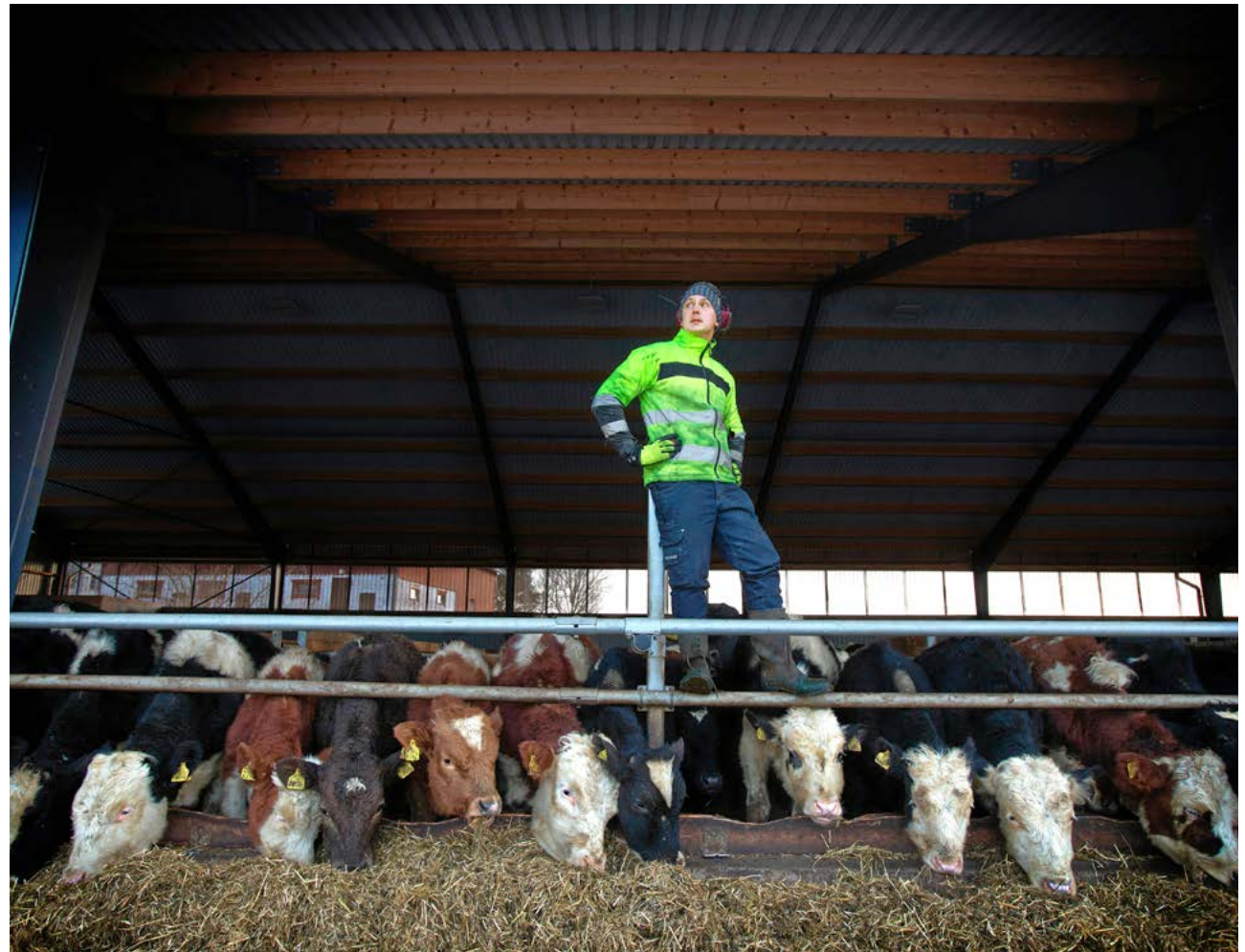
– Gården har inga direkta betesmarker utan det är ren åkermark och jag kände att uppfödning av ungnöt i stallar skulle fungera. Och att tjurar i kall lösdrift skulle passa mig, säger han.

24 år gammal satte så Robin Hjertman spaden i backen och byggde ett stall på 18 gånger 48 meter med 130 platser i liggbås och en ny maskinhall på 18 gånger 36 meter.

– Det var ett stort steg men jag kände då att antingen gör jag det nu och satsar allt eller så kommer det aldrig att bli av, säger han.

Vid samma tid fick han möjlighet att köpa och arrendera åkermark och började odla vall på nära 140 hektar.

**SPARADE
VARTENDA
KORVÖRE**



Robin Hjertman byggde själv stallet för kall lösdrift. Gården är dimensionerad för 300 djur men planen är 200 tjurar och kalvar. 130 tjurar går i väg till slakt varje år.

FOTO: MAGNUS GOTANDER

→ Men han började redan på gymnasiet med att vara bonde på kvällar och helger. Samtidigt sparade han pengar.

– Efter plugget fick jag jobb på Volvofabriken i Tuve. Samtidigt sparade jag vartenda korvöre och köpte inte ens snus. Det var hektiskt men jag tänkte nog inte så mycket på det då eftersom jag tyckte att det var så kul, säger Robin Hjertman.

Han startade också företaget, RH:s entreprenad, och blev F-skattare. Han körde mycket själv men anställde också sin pappa i företaget. Pengarna konsoliderades i bolaget.

I fjol kom den första riktiga motgången med sommarens torka och stora viltskador.

– Det har varit ett otroligt tryck från vildsvinen så jag har gått över till att odla vall med insädd och köpa den spannmål och halm jag behöver på bulk istället, säger han.

2017 köpte han också en mindre granngård, egentligen för markens skull, men här ingick också mer skog men också lägenheter och en ladugård att hyra ut, vilket gav rörelsen ytterligare ett ben att stå på. Här krävdes dock extern finansiering från banken. På hösten samma år kom så de första djuren tillbaka till gården efter 20 års frånvaro.

Affärsidén är att köpa in två veckor gamla kalvar, kött- och mjölkkraskorsningar, som efter 18-20 månader skickas till slakteriet. Då väger tjurarna kring 800 kilo.

– I höstas skickade jag den första leveransen. Då var tjurarna uppe på 300 kilo slaktvikt, det var lite lågt men klassningen var bra. Köttpriset är okej nu och det känns att jag är på rätt väg med företaget, säger han.

Robin Hjertman har kommit långt på bara ett par år men jobbar för att ständigt förbättra produktionen. I fjol byggde han särskilda rundbågshallar för kalvarna som en mellanstation innan stallet. Det har förbättrat hälsan och tillväxten hos dem.

– Nu börjar gården generera pengar och jag behöver inte längre vara stressad över ekonomin utan är trygg över att det kommer att gå bra. Jag sätter grödan på våren, den växer, jag skördar och mina djur äter den som foder. Sedan var det en fantastisk känsla när första avräkning kom från slakteriet, säger han.



Robin Hjertman, tjurbonde satsar stort i hembygden Älvängen.

FOTO: MAGNUS GOTANDER



Robin Hjertman byggde själv stallet för kall lösdriфт. Gården är dimensionerad för 300 djur men planen är 200 tjurar och kalvar. 130 tjurar går i väg till slakt varje år.

FAKTA Företaget

Bolag: RH:s entreprenad.

Ägare: Robin Hjertman, 26 år.

Verksamhet: uppfödning ungnöt, vallodling, skog, bostadsuthyrning.

Antal djur: 200, kalvar och tjurar.

Areal: 140 hektar egen och arrende.



Se Robin Hjertman berätta.

Klicka här eller scanna QR-koden.



Mikael Gianuzzi

010-184 40 97 red@atl.nu

Generationsskifte på prisbelönt gård

I snart ett halvt sekel har Stefan och Anita Owesson drivit en avelsbesättning för hereford i norra Blekinge. De har bland annat utsetts till årets nötköttsföretagare i länet. Här berättar de om hur ett mjukt generationsskifte går till.

Vinden river i de imponerande ekarnas kala kronor. Nattkylan har skapat ett tunt lager frost på marken i de steniga hagar. Här, i gränsbygderna mellan Småland och Blekinge, fanns det under medeltiden en tingsplats. I dag står i stället de imponerande tjurarna Bono och Santana och smörjer kråset.

Bredvid dem står Stefan och Anita Owesson som drivit avelsverksamhet här sedan 1971.

– Naturbetesmarkerna är vår stora tillgång. Djuren går ute och betar sex till sju månader om året. Vår ambition har ända sedan starten varit att producera avelsdjur och kvalitetskött så miljövänligt och djurvänligt som bara möjligt, säger Stefan Owesson.

På gården finns i dag ett 30-tal kor plus ett 50-tal ungdjur. En stor del av ungdjuren säljs till avel, även en del kor, och resterande djur går till slakt och säljs som naturbetskött. Att parets satsning på ett ambitiöst och hållbart avelsarbete har gett resultat. I somras utsågs familjen till årets nötköttsproducenter av LRF Sydost.

– Vi blev fantastiskt hedrade över den positiva uppmärksamheten för vår djurhållning, säger Stefan Owesson.

Men både han och Anita har kommit upp i pensionsålder →

MJUKT GENERATIONSSKIFTE



Jon, Anita och Stefan Owesson driver idag gården tillsammans. Familjen genomför ett mjukt generationsskifte som innebär att Jon successivt tar över allt fler arbetsuppgifter.

FOTO: JOHAN JOELSSON

FAKTA Företaget

Bolagsnamn: Familjen Owesson Lantbruk

Bolagsform: Enskild firma

Antal anställda: 0

Omsättning: Cirka 600 000 kronor

Resultat: "Det varierar mycket"

Vinstmarginal: "Kan skilja väldigt mycket från år till år"

Areal: 106 hektar egen mark samt 20 hektar arrenderade

Senaste investeringarna: "Nytt körbart foderbord under tak på 150 kvadrat som Jon byggde 2012".

Tre föregartips

Ska man jobba med djur måste man verkligen vara intresserad.

Utgå från gårdens förutsättningar.

Var engagerad och brinn för det du gör.

→ dern. Det har därför blivit dags att lämna över verksamheten till sonen Jon Owesson. Redan för tio år sedan började samtalen kring hur generationsskiftet bäst skulle genomföras. Anita Owesson betonar vikten vid att börja förbereda generationsskiftet i god tid.

– Man känner att man blir äldre. Men vi kommer att jobba kvar på gården så länge kroppen hänger med, säger hon.

Jon är Stefan och Anitas enda barn. Han har precis flyttat in i ett eget hus ett stenkast från gården och påbörjat en renovering. Att ta över verksamheten i Kolshult känns idag självklart.

– Efter tonåren växte intresset för lantbruket. Idag har jag ett stort intresse för djur och natur och trivs bra med livet på landet. För mig känns det självklart att fortsätta bo och verka här, säger han.

Men lönsamheten är i dagsläget lite för svag. Därför arbetar Jon Owesson skift på ett sågverk som mekaniker och är ledig var tredje vecka. Men drömmen är att i framtiden kunna fokusera på lantbruket.

Huruvida han ska satsa på fler djur eller starta någon sidoverksamhet har han inte bestämt sig för. Men han är övertygad om verksamheten på gården ska leva vidare i många år till.

– Jag vill kunna fortsätta erbjuda ett fint och miljövänligt kvalitetskött. Ett kött som folk vill ha och som kommer att hålla även i framtiden. Det är det jag vill, säger Jon Owesson och blickar ut över det vidsträckta kulturlandskapet i Kolshult.

Johan Joelsson

Familjen Owessons tips för generationsskiftet

Det är viktigt att föräldragenerationen börjar planera generationsskiftet i god tid, ska skiftet göras från ett dödsbo blir det mycket kämpigare.

Låt barnen ta över innan de har hunnit forma sitt liv och kommit upp i 50-årsåldern.

Värdera inte gården efter marknadspris, utan snarare bruksvärde.

Gåvoskatten är i dag borttagen, men glöm aldrig att politikerna snabbt kan ändra sig.

Att bara ha ett barn underlättar så klart.



Gården, med anor från 1800-talet, hade stått övergiven när familjen flyttade in.



Hereford-tjurarna Bono och Santana.

FAKTA Hereford

Kötttrasen har sitt ursprung i det engelska grevskapet Herefordshire men finns idag spridd över hela världen. Till Sverige kom de första renrasiga djuren på 1950-talet. Det som utmärker rasen är lätta kalvningar, bra hälsa, hög betesintensivitet och låga krav på vinterfodret, vilket gör att djuren klarar sig bra på grovfoder och magra beten. Djuren har ett lugnt och förnöjsamt temperament. Hereford är Sveriges näst vanligaste kötttras.

Källa: Wikipedia



Nytänkare med gammal tröska

Hur går det när tre ingenjörer tar över gården och använder en nästan 40 år gammal tröska? Och struntar i raps och betor?

Jo, förra året blev vinstmarginalen 25 procent.

– Alla varnade mig från att göra en sådan här lösning, säger Agne Josephsson som generationsskiftat på ett ovanligt sätt.

Tre av de fem barnen tog över gården och delade fastigheten i tre delar. De två sönerna Per och Lars Josephsson och svågern Andreas Elbing bildade sedan ett gemensamt aktieföretag för driften, med Agne som ordförande.

Agne, 76, sitter i skuggan och följer hur hans gamla tröska från 1984 går fram och tillbaka på fältet med malkorn. Sönerna och svågern turas om att köra tröska och traktor. Det gäller att hinna med hela skörden på semestern. För de tre är till vardags ingenjörer och jobbar på Axis, Disab och Ericsson, som data-, maskin- respektive elektroingenjörer.

Tillsammans kompletterar de varandra på gården. Och tillför ett annat tänk.

– Allt vårt tekniska kunnande genom utbildningar och jobbet bidrar till att vi kan reparera mycket själv i verkstaden, säger Lars, som också gått en lantbruksutbildning.

– När Agne har baserat mycket på erfarenhet har vi grävt djupare i teorin bakom. Det har vi ibland haft nytta av, ibland har vi krånglat till det i onödan, säger Andreas Elbing.

– Jag tror inte jag har jättestor nytta av att vara ingenjör i lant-

TRE
INGENJÖRER
TOG ÖVER
GÅRDEN



Per och Lars Josephsson har ett driftsföretag ihop med svågern Andreas Elbing (mitten). Alla tre är ingenjörer och sköter lantbruket på fritiden.

FOTO: TORBJÖRN ESPING

→ bruket, det kanske är felsökningsförmåga, säger Per Josephsson.

– Det stora är att man får en variation från kontorsarbete, att man gör något helt annat och gör det för sig själv i stället för ett stort företag.

Att ha driften i ett aktiebolag är ekonomiskt fördelaktigt, där del av vinsten tas ut som utdelning.

– Eftersom vi alla har andra heltidsanställningar hade det mest blivit skatt om vi haft all lantbruksverksamhet i enskilda firmor, säger Andreas Elbing.

För att undvika konflikter i företaget var det långa diskussioner i förväg om de problem som kan komma upp.

– Det skulle kunna vara riskabelt att vara svågern som jobbar med bröderna och svärfar. Men det funkar väldigt bra här.

Och för att kunna kombinera gården med ett vanligt kontorsjobb sköts det mesta digitalt med mejl och sms. Mötena är få trots att de tre bor inom synhåll från varandra.

– Man kan på en liten stund i soffan på kvällen lösa ganska mycket, utan att träffas eller ens ringa, säger Andreas Elbing.

– Det som är det svåra när det gäller att kombinera lantbruk med ett ordinarie jobb, det handlar om sprutningen, det blir ibland tidiga morgnar sedan till jobbet, säger Lars Josephsson.

Driften på gården med lerig jord söder om Ringsjön är konventionell. Men ändå ovanlig. De odlar vare sig sockerbeter eller raps. Problemen med sniglar och insekter är för stora för rapsodlingen. I stället håller de sig till de fyra sädesslagen plus fröodling av rajgräs.

– I och med att vi jobbar heltid allihopa och driver det på vår fritid är vår filosofi att inte komplicera det för mycket. Men rajgräset är lite utmanande, säger Andreas Elbing.

En annan filosofi är att hålla nere kostnaderna. Och så länge de det finns reservdelar till den lättmekade trösken är den lönsam.

– Anledningen är ekonomisk. Vi har en billig tröska här som vi inte behöver betala av så mycket på, säger Lars Josephsson.

– Hittills har det varit en billig tröska för oss eftersom inga allvarliga incidenter har hänt.

Torbjörn Esping

FAKTA Ämnaröd Lantbruk AB

Bolagsform: Aktiebolag.

• Ägare: Andreas Elbing, Lars Josephsson och Per Josephsson.

• Verksamhet: Konventionell växtodling.

• Antal anställda: 0.

• Omsättning: 1,6 Mkr.

• Resultat: 0,4 Mkr.

• Vinstmarginal: 25 procent.

• Areal: Totalt 120 hektar, 110 hektar odlas. 20 hektar vall. 90 hektar havre, korn, råg, vete och rajgräsfrö.



Per och Lars Josephsson har ett driftsbolag ihop med svågern Andreas Elbing (vänster). Alla tre är ingenjörer och sköter lantbruket på fritiden. Trösken är en Duetz Fahr från 1984.

FOTO: TORBJÖRN ESPING

▶ ATL TV

Här går den gamla trösken.

Klicka här eller skanna QR-koden.



Tips för ett bra generationsskifte

Investerar pengarna klokt. Det rådet får de syskon som kompenseras vid ett generationsskifte i skogen i en uppsats som belönats av Landshypotek. Samtidigt konstateras att gåva ofta är det mest fördelaktiga överlåtelsesättet.

När gården skiftar ägare är det mycket att tänka på. En aspekt som ofta glöms bort är hur det kompenserade syskonen använder de pengar de fått.

– Det kan vara ett bra att ha med i diskussionen inför generationsskiftet, så att man inte bara tittar på ögonblicksbilden, säger Johan Asklund som är affärschef inom jord och skog på Landshypotek.

Att investera pengarna i aktier ger högst avkastning, men innebär också en stor risk.

Däremot påpekar Magnus Wretemark och Carl Filip Trolle-Hjälte i en uppsats vid SLU om att det kan vara mycket fördelaktigt att investera en del av pengarna i fast egendom och en del i värdepapper. Det minskar risken men gör ändå att pengarna på sikt växer.

– Jag tror många konsumerar i stället för att investera pengarna, säger Magnus Wretemark.

I den aktuella uppsatsen har studenterna gjort beräkningar på flera olika strategier utifrån ett konkret exempel, en obebyggd skogsfastighet på 45 hektar i Bergslagen. Ägarparet har två gemensamma barn. Det ena syskonet ska ta över skogen och det andra ska kompenseras med pengar. Beräkningarna visar att det mest lönsamma för familjen är att skogen byter ägare genom att föräldrarna ger den i gåva till övertagaren.

För att undvika stämpelskatt ger övertagaren föräldrarna en summa som motsvarar högst 85 procent av taxeringsvärdet. Syskonet kompenseras i det här fallet med laglotten, det vill säga 25 procent, av vad föräldrarna skulle fått kvar efter reavinstskatten om de sålt fastigheten.

Vid detta fingerade generationsskifte skiftas inte så mycket pengar mellan familjemedlemmarna. Ändå kan det vara det mest fördelaktiga för alla på längre sikt. Mycket beror alltså på vad syskonet – och kanske även föräldrarna – gör med de pengar de fått.

I uppsatsen förutsätts att föräldrarna har en bostad som inte ingår i generationsskiftet och att de har en tryggad pension. Johan Asklund på Landshypotek har dock erfarenhet av generationsskiften där det inte alltid varit så bra och enkelt.

– Den överlåtande generationen glömmar ibland bort sig själv. Föräldrarna måste fundera över vilket liv de vill ha sedan de lämnat över gården och se till att de har en ekonomi som de klarar sig på, säger han.



Johan Asklund.

Birgitta Sennerdal

010-184 40 97 red@atl.nu

TIPS inför generationsskiftet

Låt det ta tid. Var öppen och ärlig i diskussionen.

Ta professionell hjälp för att göra en analys av uppbygget. Det inte går att säga att överlåtelseformen gåva alltid är att föredra. Ibland är taxeringsvärdet alldeles för lågt i förhållande till marknadsvärdet.

Du som ska överta – ha en plan för hur ditt företag ska se ut framöver.

Du som blir kompenserad i pengar – investera istället för att konsumera.

Källa: Landshypotek och uppsatsen "Förmögensutveckling vid skogsöverlåtelse" av Carl Filip Trolle-Hjälte och Magnus Wretemark.